



El uruguayo que con 34 años invirtió US\$ 200.000 en cuatro empresas y planea duplicar su apuesta en 2026

Mathias Buela



Formado en tecnología y con experiencia como fundador de CreditFama y Red EMC, Elías Margolis se alejó de la operación diaria para convertirse en inversor activo. Su estrategia prioriza el flujo de caja, el acompañamiento cercano a los equipos y una lógica de largo plazo.

2 Febrero de 2026 10:41

A los 34 años, **Elías Margolis** ya recorrió un camino poco habitual en el **ecosistema emprendedor** uruguayo. Fundó empresas, se corrió de la operación diaria y hoy apuesta su propio capital a hacer crecer **negocios digitales** con una lógica más cercana al private equity que al venture capital tradicional. **En 2025 invirtió US\$ 200.000 en cuatro compañías y para 2026 planea, al menos, duplicar esa cifra.**

Formado como analista programador en la Universidad ORT, Margolis construyó su carrera en el cruce entre **tecnología, negocios digitales y educación online**. Tras un proyecto fallido en 2014, decidió profundizar su formación técnica y ganar experiencia en el mercado laboral antes de volver a emprender.

Ese regreso llegó con **Credifama**, un **marketplace de productos financieros** que **hoy cuenta con cerca de 300.000 usuarios en Uruguay y operaciones en Perú**. Fue su primer emprendimiento exitoso y el que marcó un punto de inflexión en su carrera.

Con el crecimiento de la empresa, Margolis dejó la operación cotidiana en manos del equipo y pasó a cumplir un rol estratégico. El mismo camino siguió luego con **Red EMC**, una plataforma de **educación médica** continua en América Latina que **reúne a más de 200.000 usuarios y una comunidad de más de 1.000 médicos**.

Ese corrimiento del día a día le dio el impulso para el siguiente paso. "Me permitió volver a emprender, pero desde otro lugar", resume. Así, en 2025 inició una nueva etapa como **inversor activo**, un modelo en el que aporta capital pero también tiempo, visión y acompañamiento cercano a los equipos.

Invertir sin buscar vender y con foco en el flujo de caja

Durante el último año, Margolis invirtió US\$ 200.000 de capital 100% propio en cuatro empresas. **CleanUp**, un SaaS B2B especializado en la gestión de limpieza e higiene; **YoReparo**, una comunidad de reparadores de América Latina, con más de tres millones de usuarios; **INEC Formación**, enfocada en capacitación continua para enfermeros en la región y **Pagavia**, una plataforma que ayuda a las empresas a ordenar sus cuentas por pagar, proyectar su flujo de fondos y acceder a capital de trabajo.

MIRA TAMBIÉN



De niña Disney a levantar US\$ 136 millones: la historia de Bridgit Mendler, la CEO que busca liderar el espacio



Fue echado de Wall Street, perdió una fortuna en 2008 y ahora maneja un gigante de IA y crypto con ingresos por mil millones anuales

Según explica a Forbes Uruguay, no busca éxitos ni valorizaciones a diez años. **Prefiere negocios que ya generan ingresos, con potencial de crecimiento y capacidad de producir flujo de caja.**

MIRA TAMBIÉN



Enrique Quinteros sobre la vuelta de La Trastienda: "Queremos llegar a 70 u 80 shows por año"

"No invierto pensando en vender mi participación, sino en que la empresa crezca y empiece a repartir dividendos", explica. El modelo está inspirado en el estilo de Berkshire Hathaway y en una lógica de largo plazo basada en resultados presentes.

Por eso, en lugar de diversificar en decenas de compañías, Margolis prefiere concentrarse en pocas inversiones, con tickets relevantes. **Hoy, sus montos habituales van de US\$ 50.000 a US\$ 100.000 por empresa**, aunque anticipa que ese rango irá creciendo año a año. **Para 2026, su objetivo es invertir entre 50% y 100% más que en 2025**, apalancado en el flujo de caja que generan las participaciones actuales.

A la hora de elegir dónde invertir, prioriza negocios digitales que conoce de primera mano, especialmente educación online, productos digitales y modelos SaaS. Analiza la industria, el equipo fundador, la ejecución comercial y los números.

Curiosamente, se define como bastante agnóstico al producto y más enfocado en la calidad del equipo y su capacidad de ejecutar. En algunos casos, incluso compra parte de las acciones de los propios fundadores para permitirles un cash out parcial, una práctica poco habitual en el ecosistema local.

Desde 2024 integra URUCAP, la comunidad de inversores de Uruguay, un espacio que le permite intercambiar experiencias, analizar oportunidades y seguir de cerca la evolución del ecosistema emprendedor. **Para Margolis, ser un inversor joven no es una rareza sino una ventaja.** "La edad dejó de ser una barrera, tanto para emprender como para invertir. Lo importante es tener criterio, mentores y una estrategia clara", sostiene.

TAGS

Emprendedor | Inversión | Inversores ángeles

MÁS VISTAS

- 3475 El uruguayo que con 34 años invirtió US\$ 200.000 en cuatro empresas y planea duplicar su apuesta en 2026
- 2610 Detalles de la planta de combustible para aviación en Durazno: US\$ 60 millones de inversión, qué empresa está detrás y próximos pasos
- 920 Desembarca nueva marca de ropa: Bestseller invertirá US\$ 15 millones en Uruguay para lanzar Balmohk, con expansión prevista en Argentina
- 640 Resurrección de la Trump Tower en Punta: obra maldita a rentas de US\$ 40 mil la quincena
- 665 Se construye una planta de combustible de aviación sostenible en Durazno y Trafigura comprará toda su producción

Más noticias >



Compañía forestal-industrial BrasPine invertirá US\$ 250 millones en Rivera para instalar su primera planta fuera de Brasil



Dejó las finanzas por la ciencia: el analista de Wall Street que fundó una biotecnológica de US\$ 4.000 millones para combatir la obesidad



Se fue de Snapchat, armó una startup de video con IA en tiempo récord y ya vale US\$ 1300 millones



Nubank acelera y suma a la Argentina y EE.UU. a su estrategia global



Detalles de la planta de combustible para aviación en Durazno: US\$ 60 millones de inversión, qué empresa está detrás y próximos pasos



Fue echado de Wall Street, perdió una fortuna en 2008 y ahora maneja un gigante de IA y crypto con ingresos por mil millones anuales



Enrique Quinteros sobre la vuelta de La Trastienda: "Queremos llegar a 70 u 80 shows por año"



Un giro de Elon Musk con Tesla provocó un impulso en las acciones: la nueva estrategia de la empresa

Today | Innovación | Liderazgo | Money | Negocios | Lifestyle | Millonarios | Forbes Summit | MediaKit | Suscribirse

Forbes

